

bcc Berlin Congress Center, Bühne 1 C.01 (OG)			
09:00	Open Doors		
10:00	Eröffnung und Begrüßung Jens Fehlhauer, Carsten Hengst, Maik Deißler, Dieter Angst		
10:30	#TOP SLOT: Aktuelle Lage und Ausblick auf den Wohnimmobilienmarkt Ronald Slabke (Hypoport SE)		
11:15	Pause		
11:30	#TOP SLOT: Nach dem Spiel ist vor dem Spiel: Kundenzentrierung x Digitale Transformation x Nachhaltigkeit Dr. Mario Thaten (Bausparkasse Schwäbisch Hall AG)		
12:00	#TOP SLOT: OneValue – Datengestützte Wertermittlung in BauFiSmart, passgenau für Produkthanbieter Henryk Hünecke (GENOPACE GmbH) und Annika Schwabel (Europace AG)		
12:30	Mittagspause		
	Bühne 1 C.01 (OG)	Bühne 2 B.05 (EG)	Bühne 3 B.06 (EG)
13:30	#TOP SLOT: ENTRY - Der erste Sofort-Kontocheck direkt in der Beratung Cara Rehmann und Isabelle Prutzer (Europace AG)	-	#WORKSHOP: Vermittler-Talk - Warum BAUFINEX? Tonko Cikojevic und Frank Müll (BAUFINEX GmbH) Timm Großkurth (HW BAUFI Finanzgruppe GmbH)
			#WORKSHOP: Next Level Bank - Leadmanagement Kathrin Werth (BAUFINEX GmbH), Oliver Khan (Ampr), Cornelia Poskowski und Stefan Meier (GENOPACE GmbH), Nico Lanzer (Impleco GmbH), Christoph Glatho (FIO SYSTEMS AG), Carsten Busch (Busch-Finanzdienstleistungen)
14:00	Pause		
	Bühne 1 C.01 (OG)	Bühne 2 B.05 (EG)	Bühne 3 B.06 (EG)
14:10	#VORTRAG: Wir zeigen was geht - Vertriebschancen mit neuen Bauspar- und Finanzierungslösungen Christian Dahl (Bausparkasse Schwäbisch Hall AG)	#VORTRAG: Grüne Renditen: Wie energetisches Sanieren euer Vertriebsboost 2025 wird Tobias Paul und Stephanie Danhof (BAUFINEX GmbH), Timo Schmidt (Bausparkasse Schwäbisch Hall AG), Andrea Kelm (Berliner Volksbank eG), David Unrein (VR-Bank Rottal-Inn eG), Stephan Wellhöfer (PSD Bank München eG)	#WORKSHOP: Prozessintegration 360° - Immobilienbewertungen flexibel skalieren und vollständig über die Plattform abwickeln Sebastian Hein und Axel Wagner (VALUE AG)
14:40	Pause		
14:50	#VORTRAG: Exklusiver Bericht aus der Praxis: Vertriebspartner Engel & Völkers Yannik Mewes (BAUFINEX GmbH) Rebecca Scheidler und Daniel Larisch (Engel & Völkers Finance GmbH)	#VORTRAG: Unterlagenshop in BauFiSmart - Nutzen im Bankeigenvertrieb und für angebundene Vermittler:innen Maximilian Baier (GENOPACE GmbH) Annika Schwabel (Europace AG)	#WORKSHOP: Prozessintegration 360° - Immobilienbewertungen flexibel skalieren und vollständig über die Plattform abwickeln Sebastian Hein und Axel Wagner (VALUE AG)
			#WORKSHOP: ENTRY im Vertrieb erfolgreich nutzen Isabelle Prutzer und Cara Rehmann (Europace AG) Melanie Schuch (VR PartnerBank eG Challengau-Schwalm-Eder)
15:20	Pause		
15:30	#TOP SLOT: Dein Rundum-Sorglos Paket - Mit BAUFINEX alles aus einer Hand! Carsten Hengst und Marvin Hagge (BAUFINEX GmbH)	-	#WORKSHOP: ENTRY als Produktgeber erfolgreich nutzen Isabelle Prutzer und Cara Rehmann (Europace AG) Sabine Janik-Schüler (VR Bank Fulda eG)
16:00	Pause		
	Bühne 1 C.01 (OG)		
16:15	Closing Jens Fehlhauer, Carsten Hengst, Maik Deißler, Dieter Angst		
	Pause zum Umbau		
19:00	gemeinsame Abendveranstaltung		
01:00	ENDE TAG 1		

bcc Berlin Congress Center, Bühne 1 C.01 (OG)				
09:00	Open Doors			
10:00	Eröffnung und Begrüßung Jens Fehlhauer, Carsten Hengst, Maik Deißler, Dieter Angst			
10:15	#KEYNOTE: Baufinanzierung 4.0 - KI als Gamechanger Prof. Dr. Isabell Welp			
11:15	Pause			
Bühne 1 C.01 (OG)	Bühne 2 B.05 (EG)	Bühne 3 B.06 (EG)	Bühne 4 B.07/08 (EG)	
11:45	#TOP SLOT: Vermittlerbetreuung jetzt aber richtig - das Erfolgsdreieck der Vermittlerbetreuung David Koch und Daniel Kiefert (BAUFINEX GmbH) Hermann Stehle (Volksbank Bodensee-Oberschwaben eG)	-	-	#WORKSHOP: ENTRY im Vertrieb erfolgreich nutzen Isabelle Prutzer und Cara Rehmann (Europace AG) Melanie Schuch (VR PartnerBank eG Chattengau-Schwalm-Eder)
12:15	Pause			
12:20	#VORTRAG: Fraud Management im Vermittlungsgeschäft Rebecca Grau (BAUFINEX GmbH) Carmen Luise Maier (Bausparkasse Schwäbisch Hall AG)	#VORTRAG: FINN 2.0 - Weiterentwicklung des digitalen Finanzierungsassistenten Thorsten Holzapfel (GENOPACE GmbH) Nanette Lange (Europace AG)	#WORKSHOP: Prozessintegration 360° - Immobilienbewertungen flexibel skalieren und vollständig über die Plattform abwickeln Sebastian Hein und Axel Wagner (VALUE AG)	#WORKSHOP: Grüne Renditen: Wie energetisches Sanieren euer Vertriebsboost 2025 wird Tobias Paul und Stephanie Danhof (BAUFINEX GmbH), Timo Schmidt (Bausparkasse Schwäbisch Hall AG), Andrea Kelm (Berliner Volksbank eG), David Unrein (VR-Bank Rottal-Inn eG), Stephan Wellhöfer, (PSD Bank München eG)
12:50	Mittagspause			
Bühne 1 C.01 (OG)	Bühne 2 B.05 (EG)	Bühne 3 B.06 (EG)	Bühne 4 B.07/08 (EG)	
13:45	#Vortrag: BAUFINEX//GenoBerater: Effizienzsteigerung und Kundenfokus in der modernen Baufi Lars Löffler (BAUFINEX GmbH)	#VORTRAG: #BaufiPasst - Der Finanzierungsrechner für die Vermittlerhomepage Franziska Fink (BAUFINEX GmbH) Martin Bernhagen (Europace AG)	#WORKSHOP: Vermittler-Talk - Warum BAUFINEX? Tonko Cikojevic und Frank Müll (BAUFINEX GmbH) Timm Großkurth (HW BAUFI Finanzgruppe GmbH)	#WORKSHOP: ENTRY als Produktgeber erfolgreich nutzen Isabelle Prutzer und Cara Rehmann (Europace AG) Sabine Janik-Schüler (VR Bank Fulda eG)
14:15	Pause			
14:20	#WORKSHOP: Gemeinsames Sparring: VALUE Wertermittlung im Verbundgeschäft optimal einsetzen Henryk Hünecke (GENOPACE GmbH) Annika Schwabel (Europace AG)	#VORTRAG: BAUFINEX Inside - Key-Account-Management & Partnermanagement neu gedacht Marvin Hagge und Meilinda Reqica (BAUFINEX GmbH)	#WORKSHOP: Einblick BAUFINEX//Vermittler: Ratenkredit by KreditSmart Tobias Paul (BAUFINEX GmbH)	#WORKSHOP: Deep Dive Fraud Management im Vermittlungsgeschäft Rebecca Grau (BAUFINEX GmbH) Carmen Luise Maier (Bausparkasse Schwäbisch Hall AG)
14:50	Pause			
Bühne 1 C.01 (OG)				
15:00	#TOP SLOT: The future is now: Die Baufinanzierung im Jahr 2030 Stefan Münter (Hypoport SE)			
15:45	Closing Jens Fehlhauer, Carsten Hengst, Maik Deißler, Dieter Angst			
16:00	ENDE TAG 2			

Die Slots in der Networking Area!

Die Networking Area besteht aus drei bzw. vier separaten Räumen im bcc, welche an Tag 1 und Tag 2 für ausgewählte Aussteller zur Verfügung stehen. Sie ist der perfekte Ort für eigenen Content der Aussteller zum Beispiel in Form einer Produktdemo, einer Kundenbefragung, einer Q&A-Session, einer Ideenwerkstatt, einer aktiven Austauschrunde oder vielem mehr. Diese Slots laufen parallel zu den Workshopformaten und bieten je nach Raum maximal Platz für 30 - 40 Personen.

Tag 1 19.11.2024			
	Networking Area B.03 (30 Plätze)	Networking Area B.04 (40 Plätze)	Networking Area C.03 (30 Plätze)
13:30 - 14:00 Uhr	DZ PRIVATBANK S.A. Finanzielle Freiheit im besten Alter – Die genossenschaftlich faire Lösung VR ImmoFlex erfolgreich bewerben: Austausch mit Mejreme Ristemi (Volksbank Köln Bonn eG) zum Marketingpilots 2024. Zielgerichtete Maßnahmen konnten die Termin- und Abschlussquote deutlich steigern. Profitiert von Erfahrungen aus 1. Hand.	Münchener Hypothekenbank Die beste Zeit ist jetzt: Erfahrt alles zu den Kriterien des Darlehens 67+ sowie Modernisierungs- und Kapitalbeschaffungsdarlehen. Ebenso stellen wir euch die vereinfachten Auszahlungsvoraussetzungen mit flexiblen Vorlasten vor und freuen uns auf eure Fragen.	AWADO Services GmbH Automatisierte Datenübertragung zwischen agree21 und BaufiSmart: Viele Banken nutzen BaufiSmart bereits im eigenen stationären Vertrieb. Unsere Lösung eliminiert jeglichen manuellen Aufwand im Vorfeld des Gesprächs.
	FIO SYSTEMS AG Synergie is Key - 5 Schlüsselprozesse für das perfekte Match von Immo- & Baufi-Abteilung: Die Vernetzung der Abteilungen innerhalb der Bank ist ein wichtiges Thema. Wie gestaltet man das am besten und welche Prozesse helfen dabei? Diskutiert mit uns über die Möglichkeiten einer noch besseren Zusammenarbeit.	multi-media-management GmbH Und dann hat es „Klick gemacht“ - Deine innovative Lead-Kampagne in der Baufinanzierung: Schritt für Schritt zeigen wir am konkreten Beispiel, wie ihr mit der optimalen Kombination von Google Display Network, der richtigen Landingpage und dem Analyse-Tool etracker maximalen Erfolg erzielt.	DZ BANK AG Fördermittelberatung mit Zukunft. Das neue Beratungssystem. Finde passende Förderprogramme und berechne tagesaktuelle und präzise Finanzierungsvarianten. Gestalte die Entwicklung des Tools aktiv mit und nutze Fördermittel effektiv und als Wettbewerbsvorteil.
	Bausparkasse Schwäbisch Hall AG Wir zeigen, was geht. Profitable Finanzierungslösungen mit Schwäbisch Hall! Lerne regionale Produktexperten kennen und entdecke innovative Vertriebsideen sowie rentable Lösungen für Partnerbanken und Vermittler:innen. Ziel: Mehr Ertrag für euch!	DZ HYP AG Ideen Wirklichkeit werden lassen – Praktische Tipps und Live-Demonstration zur Umsetzung eurer strategischen Ausrichtung! Wir zeigen euch mögliche Kooperationsmodelle im Vermittler- und Bankeigengeschäft mit der DZ HYP und die neuen, bankindividuell abzustimmenden Kombinatorik-Einstellungen.	
Tag 2 20.11.2024			
	Networking Area B.03 (30 Plätze)	Networking Area B.04 (40 Plätze)	Networking Area C.03 (30 Plätze)
11:45 - 12:15 Uhr	Europace AG Hybrid beraten, aber wie? Live-Tutorial für mehr Conversion mit Europace mit Anna Sophie Armbrust und David Latt. Wir gehen konkret in realistische Beratungssituationen – und zeigen euch, wie ihr mit BaufiSmart das Maximum herausholt.	TriNext GmbH Potenziale im digitalen Baufinanzierungsprozess: Mit Wäscheleinen den Baufinanzierungsprozess verbessern? Na klar! Identifiziert mit uns die wichtigsten Ansatzpunkte, um den Baufinanzierungsprozess digitaler und effizienter zu gestalten.	VR-NetWorld GmbH Lead-Generierung im Kontext Bau- und Immobilienfinanzierung: Ohne Digitalmarketing keine Neukunden! Erfahrt, wie ihr zielgenau Traffic und Leads für eure Online-Strecken generiert und welche Entwicklungen euch 2025 erwartet.
	Value AG the valuation group Prozessintegration 360° -Immobilienbewertungen flexibel skalieren und vollständig über die Plattform abwickeln: Neue Leichtigkeit bei der Beauftragung von Wertgutachtungen und Besichtigungen der VALUE AG direkt aus BaufiSmart.		

